

# E-COMMERCE UNTUK USAHA MIKRO KECIL MENENGAH BORDIR DI DESA PEGANJARAN KABUPATEN KUDUS

Mukhamad Nurkamid<sup>1)</sup>, Solekhan<sup>2)</sup>

<sup>1</sup> Program Studi Teknik Informatika, <sup>2</sup> Program Studi Teknik Elektro

Fakultas Teknik, Universitas Muria Kudus

Gondangmanis PO BOX 53 Bae-Kudus

E-mail: [nurkamid@gmail.com](mailto:nurkamid@gmail.com), [solekhan@gmail.com](mailto:solekhan@gmail.com)

## Abstrak

*Perkembangan teknologi informasi cukup pesat. Perpaduan teknologi software dan hardware yang murah dirancang untuk memenuhi kebutuhan segala aspek penggunaannya. Banyak keuntungan yang didapat dengan memanfaatkan teknologi informasi, selain memberikan kemudahan akses kepada penggunaannya dalam melihat detail produk, manfaat yang jauh lebih besar yang dapat dirasakan lainnya adalah peningkatan kualitas pelayanan kepada pengguna. Terlebih teknologi informasi yang ada digunakan telah didukung teknologi modern. Teknologi modern tersebut dapat memudahkan pengguna dalam mendapatkan kebutuhan akan informasi dan transaksi sama mudahnya dengan menggunakan tradisional, salah satunya website E-commerce. E-commerce masih menjadi daya tarik tersendiri karena memiliki banyak keunggulan, selain memudahkan pelanggan dalam melihat detail produk dan bertransaksi secara real-time, dengan E-commerce seluruh aktifitas dapat terekam dengan baik sebagai solusi bisnis. Kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu penerapan E-commerce untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) bordir di desa Peganjaran Kabupaten Kudus sebagai penunjang komunikasi pemasaran global dalam rangka melayani pelanggan untuk mendapatkan kebutuhan produk yang diinginkan.*

**Kata kunci :** bordir, UMKM, e-commerce.

## A. PENDAHULUAN

Kondisi perekonomian Kabupaten Kudus sejak krisis tahun 1997/1998 sampai sekarang mengalami pasang-surut. Sebagai gambaran dapat dilihat pada pertumbuhan ekonomi dalam kurun waktu antara tahun 2005 s/d tahun 2010, di mana pertumbuhan ekonomi berdasarkan harga berlaku rata-rata mencapai 13,75% dengan PDRB rata-rata sebesar Rp 21.792.939.560.000,-. Jika dilihat berdasarkan harga konstan, maka rata-rata capaian pertumbuhan itu adalah 4,53% dengan PDRB rata-rata sebesar Rp 10.914.409.410.000,-. Sedangkan laju inflasi berturut-turut: tahun 2006 sebesar 6,11%, tahun 2007 sebesar 17,73%, tahun 2008 sebesar 6,18%, tahun 2009 sebesar 6,79% dan tahun 2010 sebesar 11,99%. (Kudus Dalam Angka)

Ditinjau dari sisi unit usaha, tahun 2007 jumlahnya mencapai 13.482 unit dengan daya serap 154.184 tenaga kerja. Tahun 2008 mengalami penurunan jumlah yaitu 10.230 unit, akan tetapi jumlah serapan tenaga kerjanya justru meningkat hingga mencapai jumlah 185.135. Tahun 2009 kembali mengalami peningkatan, baik dari sisi jumlah unit usaha, yaitu mencapai 10.448 unit, maupun dari sisi serapan jumlah tenaga kerjanya, yaitu menyerap 213.441 tenaga kerja. Tahun 2010 kembali terjadi kenaikan, dengan jumlah unit usaha 10.542 unit dan jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai 213.850 tenaga kerja. Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian, Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Kudus (DinPerinKop

UMKM), jumlah unit usaha industri dari berbagai klasifikasi sebesar 10.448 unit dan jumlah tenaga kerja sebanyak 213.441.

Dari data Dinperinkop UMKM, diperoleh angka jumlah unit usaha mikro dan kecil 10.252 unit dan unit ini mampu menyerap 114.537 tenaga kerja, dalam arti kata lain usaha mikro dan kecil mampu menyerap 54,67% dari jumlah tenaga kerja yang ada. Dibanding data tahun 2006, serapan tenaga kerja unit ini meningkat 12,22% (tahun 2006 terserap 41,45%), sebaliknya serapan tenaga kerja di unit usaha besar dan sedang mengalami penurunan. Hal tersebut membuktikan bahwa sektor UMKM memiliki kemampuan daya jual tinggi terhadap pembangunan ekonomi dan kesempatan kerja kepada masyarakat.

UMKM di Kabupaten Kudus memiliki peranan penting dan strategis, khususnya ditinjau dari jumlah unit usahanya yang sampai dengan tahun 2010 mencapai 10.542 unit dengan daya serap setidaknya 50% dari tenaga kerja yang ada. Meskipun jumlahnya dominan dan cukup besar, namun peningkatan peranan terhadap perekonomian daerah relatif masih dinilai lambat. Oleh karena itu sektor ini harus dimotivasi dan difasilitasi untuk mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada, agar memiliki nilai tambah dan berdaya saing tinggi, sehingga dapat berperan dalam pertumbuhan dan percepatan ekonomi ke depan.

Dari latar belakang tersebut Universitas Muria Kudus merasa terpanggil untuk ikut mengembangkan potensi UMKM di Desa Peganjaran Kabupaten Kudus yang mempunyai potensi ekonomi dengan usaha mikro kecil menengah (UMKM)-nya, khususnya klaster bordir melalui program Iptek bagi Masyarakat.

## B. SUMBER INSPIRASI

Permasalahan yang dihadapi secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua berdasarkan sumbernya, yaitu masalah internal dan masalah eksternal.

- (1) **Masalah eksternal**, faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan UMKM Desa Peganjaran meliputi: saluran distribusi, pensuplai, kompetisi, kecenderungan pasar, perkembangan teknologi
- (2) **Kondisi internal**, beberapa kendala utama pengembangan UMKM di desa Peganjaran secara internal, meliputi : keterbatasan teknologi, SDM, khususnya manajemen dan teknis, informasi pasar, dan kesulitan pemasaran.

Dari kendala-kendala tersebut, prioritas permasalahan yang ada dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) kesulitan pemasaran,
- 2) keterbatasan SDM dalam mengelola produk dan distribusinya dan
- 3) keterbatasan teknologi untuk distribusi produk.

## C. METODE

Metodologi pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah studi analisa, implementasi website, pelatihan website e-commerce, pelatihan internet marketing.

1. Studi analisa, yaitu tahapan identifikasi kebutuhan perangkat lunak dan keras yang akan digunakan untuk pembuatan sistem informasi oleh UMKM, misal seperti foto produk, deskripsi produk dan nama domain.



2. Implementasi website e-commerce, yaitu tahapan implementasi website untuk menunjang penjualan produk oleh UMKM yaitu **Barokah Embroidery** dan **Aniqoh Collection** yang bergerak dibidang usaha bordir mukena, kebaya di Desa Penganjaran Kabupaten Kudus dengan menggunakan software e-commerce opencart[3].
3. Pelatihan website, yaitu tahapan dimana pengelola UMKM di latih dan di ajarkan proses operasional website yang digunakan sebagai media sistem informasi kepada pelanggan. Mulai pengaturan profil UMKM, membuat kategori dan jenis produk, memasukkan produk dan detail produk, pem-publish produk.
4. Pelatihan *internet marketing*, tahapan pelatihan untuk mengoptimalisasi penggunaan website sebagai media pemasaran online.

#### **D. KARYA UTAMA**

Pendekatan teknologi informasi baru-baru ini gencar digunakan untuk mendorong bisnis agar berjalan dengan maksimal. Secara umum peranan IT mulai terlihat dan banyak memanfaatkan khususnya dalam hal mendorong strategi pemasaran (*marketing*), yaitu tersedinya website (*web presence*)[4]. Beberapa media teknologi informasi yang sedang berkembang dan banyak digunakan dalam bisnis adalah (1) *Website*, (2) *Newsletter*, (3) *SMS (Mobile Marketing)*, (4) *Barcode, QR Barcode*, (5) *RFID*, (6) *Tracking System*, (7) *CRM*[1]. Namun, pada implementasinya tidak semua teknologi tersebut digunakan melainkan disesuaikan dengan kebutuhan bisnis UMKM. Perlu diketahui bersama dalam mengimplementasikan website ada aturan-aturan yang diterapkan, dimana aturan tersebut memuat karakteristik bagaimana membangun website yang baik yang memiliki standar layanan (fitur) yang ada [2], diantaranya: (1) fitur transaksi (*Transaction Functionalities*), (2) fitur pembayaran (*Revenue Functionalities*) dan (3) fitur pemasaran (*Marketing Functionalities*).

Pada kegiatan pengabdian ini diperoleh tiga desain kegiatan utama, yaitu : 1) Perancangan dan implementasi website komersial untuk UMKM dengan menggunakan e-commerce. Website digunakan sebagai media promosi dan penjualan yang dikembangkan dengan teknologi *N-tier architecture* [6], dimana konsep teknologi *N-tier* ini mengadopsi sisi kebutuhan *client* untuk mengakses informasi website secara mudah. Beberapa kebutuhan layanan pelanggan yang tersedia adalah (1) Komponen Akuntansi (*Accounting Component*), yang memungkinkan sistem mampu menangani sejumlah pengguna yang sedang berbelanja, (2) Komponen Katalog produk (*Sales Order Component*), memungkinkan aplikasi menyediakan layanan (fitur) untuk memilih dan menampilkan produk penjualan dan memproses produk secara online dan (3) Komponen Pembayaran (*Billing Component*), melayani pembayaran pelanggan dan mekanismenya, sedangkan *QR-Barcode* pada prinsipnya lebih menitikberatkan kepada teknologi yang membantu meng-komunikasi informasi kepada pelanggan atau sering disebut sebagai komunikasi-pasar. 2) Pelatihan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan, untuk mengevaluasi kualitas produk UMKM, 3) Pelatihan internet marketing, yang dapat digunakan untuk menunjang pemasaran global. Perancangan website untuk UMKM menggunakan sistem informasi berbasis *e-commerce*. Secara garis besar sistem mampu menangani pengelolaan produk berdasarkan kategori produk dan laporan produk yang dipesan beserta transaksi pembelian. Website *e-commerce* yang dibangun menggunakan template Opencart yang dirancang khusus sebagai website penjualan online berbasis *opensource* [3]. Skema implementasi kegiatan program pengabdian kepada masyarakat dapat diklasifikasikan sebagai berikut:



### 1. Pengadaan Perangkat Keras

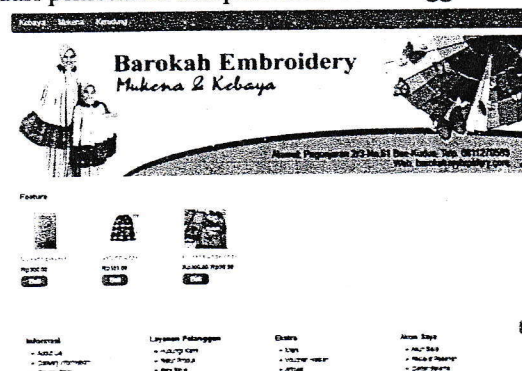
Dalam menunjang kebutuhan pemasaran produk dengan internet, masing-masing UMKM di Desa Peganjaran Kabupaten Kudus (Barokah Embroidery dan Aniqoh Collection) diberikan seperangkat komputer lengkap dengan sarana akses internet-nya.

### 2. Perancangan Website

Dalam menunjang kegiatan penjualan produk UMKM membutuhkan sarana yang dapat diakses oleh banyak pengguna. Salah satu sarana yang di gunakan adalah dengan menggunakan website. Website cenderung banyak dipilih, selain mudah penggunaanya juga dapat digunakan sebagai media membangun komunitas dari mulut ke mulut (*word of mouth*) [5]. Untuk itu dalam program ini dirancang website komersial untuk UMKM yang dapat digunakan sebagai sarana pemasaran online.

### 3. Pengujian Website E-commerce

Pengujian website UMKM ini dilakukan secara langsung dengan pelatihan sistem di UMKM Desa Peganjaran Kabupaten Kudus. Website UMKM yang dikembangkan berbasis *e-commerce* dengan menggunakan template Opencart. Opencart merupakan salah satu perangkat lunak berbasis *opensource* yang telah dikembangkan melalui pemrograman berbasis *Serverside* yaitu menggunakan bahasa pemrograman PHP. Opencart dirancang dan dispesifikasikan khusus untuk sistem penjualan berbasis online. Implementasi dari website UMKM yaitu pada produk kerajinan bordir di Barokah Embroidery dan Aniqoh Collection. Alamat website kedua UMKM tersebut dapat dilihat pada URL <http://barokahembroidery.com> dan <http://aniqohembroidery.com>. Proses pemesanan produk sama mudahnya dilakukan seperti pembelian secara tradisional. Produk dipilih sesuai yang diinginkan, kemudian melengkapi data tagihan berapa jumlah yang harus dibayarkan, selanjutnya diikuti pengisian data pengiriman, metode pengiriman dan metode pembayaran yang apabila itu semua sudah dilengkapi proses berikutnya adalah konfirmasi pemesanan. Dari sisi operator(*backend*), dapat melihat semua order yang masuk sesuai pesanan pelanggan berdasarkan id. Id ini akan mengurutkan order pelanggan sesuai produk yang dipesan. Kemudian, operator dapat memvalidasi pesanan untuk dibuatkan tagihan (*invoice*). Tagihan ini akan memuat semua informasi mulai produk yang dipesan, nama pemesan, alamat pemesan dan cara pembayaran yang kesemuanya disusun berdasarkan nomor tagihan (*invoice number*). Selanjutnya hasil pembuatan tagihan akan dikirim kepada pelanggan dengan notifikasi e-mail untuk proses pembayaran. Perlu diingat, dengan *e-commerce* ada salah satu media yang harus dimiliki, baik pelanggan maupun UMKM yaitu adalah E-mail. Kebutuhan akan e-mail merupakan konsekuensi logis yang harus disediakan, mengingat semua proses mulai dari pemesanan ataupun transaksi menggunakan fasilitas e-mail.



Gambar 1. Website e-commerce UMKM Bordir Desa Peganjaran Kudus

4. Pelatihan Internet Marketing

Pada pelatihan internet marketing ini adalah pengelola UMKM dilatih secara umum bagaimana membangun komunitas dan meningkatkan strategi pemasaran produk dengan menggunakan teknologi informasi, khususnya website.

5. Pelatihan Pengelolaan Keuangan

Pelatihan pengelolaan keuangan pada prinsipnya menekankan UMKM dapat mencatat seluruh transaksi keuangannya. Hasil dari kegiatan ini adalah UMKM bordir di Penganjaran dapat menerapkan proses pencatatan transaksi usaha sederhana dengan menerapkan proses-proses akuntansi dengan baik, seperti membuat catatan transaksi buku kas, pembelian tunai, pembelian kredit, penjualan tunai, penjualan kredit, buku piutang dan buku utang, laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan neraca.

6. Pembangunan Jaringan dengan Mitra Usaha

Pelatihan pembangunan jaringan dengan mitra usaha adalah bagian dari program IBM untuk diskusi (*public hearing*) dengan pihak-pihak terkait yang berkepentingan dalam menjalankan sebuah usaha. Pihak terkait dalam hal ini adalah Dinas Perkoperasian dan UMKM Kabupaten Kudus sebagai mitra UMKM terkait pemberdayaan UMKM, khususnya klaster bordir.

## **E. ULASAN KARYA**

Penyusun senantiasa menyadari bahwa pelaksanaan pengabdian ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu saran yang dapat penyusun berikan adalah:

1. Perlu adanya kegiatan pendampingan lanjutan kepada UMKM untuk dapat memahami materi, misal pelatihan web lanjutan, pengelolaan keuangan lanjutan.
2. Perlunya konsistensi keseriusan dari para UMKM dalam penggunaan teknologi internet dan kegiatan pencatatan transaksi keuangan, selain sebagai media informasi yang harus *up-to-date*, dengan internet setidaknya dapat meningkatkan kualitas pelayanan. Demikian halnya untuk pencatatan transaksi keuangan yang harus dikerjakan, hal ini dilakukan sebagai bentuk upaya menjalankan usaha lebih baik dan transparan
3. Untuk pembangunan jaringan, UMKM harus pro-aktif menjalin kerjasama dengan pihak-pihak terkait, dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Kudus.

## **F. KESIMPULAN**

Dari hasil pembahasan dapat disimpulkan:

1. E-commerce dapat sebagai solusi media pemasaran dan penjualan produk UMKM yang dapat diakses secara luas.
2. Dengan e-commerce, selain membantu pelaku usaha UMKM Bordir, khususnya Desa Penganjaran Kudus di dalam rangka memasarkan detail produk juga dapat sebagai *reminder* akan kebutuhan pelanggan yang mampu disediakan.
3. Dengan e-commerce, setidaknya pengelola UMKM di Desa Penganjaran memiliki cara tersendiri dalam rangka mengenalkan, menjual produk dan membangun komunikasi dengan pelanggannya.
4. Dengan pembinaan oleh Dinkop & UMKM Kabupaten Kudus, peran koperasi harapannya dapat berjalan dengan baik sebagai penunjang keberlangsungan sebuah usaha.



5. Dengan pelatihan pengelolaan keuangan, UMKM setidaknya dapat membuat laporan keuangannya dengan proses akuntansi meskipun dikerjakan secara sederhana.
6. Dengan pemberdayaan UMKM oleh Dinas Perkoperasian dan UMKM, setidaknya UMKM memiliki wawasan tersendiri terkait jenis-jenis pelayanan yang ada yang diberikan kepada UMKM.

#### G. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Manfaat yang dapat dirasakan dengan kegiatan iptek bagi masyarakat ini adalah:

- (1) Membantu UMKM dalam memperoleh kebutuhan informasi berbasis teknologi informasi,
- (2) Membantu UMKM dalam menggunakan media untuk support keberlangsungan usaha berbasis teknologi informasi.
- (3) UMKM dapat mulai menerapkan pengelolaan keuangan, meskipun dilakukan sederhana.
- (4) UMKM dapat mulai membangun kerjasama dengan dinas setempat, terkait promosi produk usaha yang dimiliki UMKM bordir.

#### H. DAFTAR PUSTAKA

- (1) Sanjaya, R. 2014. *"Business-IT Aligment" mengoptimalkan teknologi informasi untuk bisnis*, disampaikan dalam pelatihan Edukadin, Jawa Tengah- Rabu, tanggal 19 Maret 2014, available document URL : [www.slideshare.net/ridwansanjaya/businessit-alignment-32510299](http://www.slideshare.net/ridwansanjaya/businessit-alignment-32510299)
- (2) Srinivasan, T, Pillai Prasan S, Qadir A, Sharma Ravi S, 2013. *Funcional Modelling and Analysis of IDM E-tailers Platform*, International Journal of Business Research, 9(3), 38-59 Juli-September 2013
- (3) Opencart, available URL: <http://www.opencart.com/?route=download/download>
- (4) Sorensen, K. 2011. *Tips to Effective Marketing for Start-Ups*. Available document article URL: <http://www.businessdictionary.com/article/412/tips-to-effective-marketing-for-start-ups/> diakses pada tanggal 24 Maret 2014.
- (5) Sorensen, K. 2012. *Internet Marketing Methods for Small-Business*. Available document article URL: <http://www.businessdictionary.com/article/427/internet-marketing-methods-for-small-businesses/> diakses pada tanggal 24 Maret 2014.
- (6) Henry H Liu, 2009. *Software Performance and Scalability : A-Quantitaive Approach*. Jhon Willey & Son, Inc, New Jersey, USA.

#### I. PENGHARGAAN

Dalam kesempatan ini, kami tim pelaksana kegiatan mengucapkan terima kasih banyak kepada:

- (1) Aniqoh dan Barokah Embroidery bordir - Desa Peganjaran, Bae- Kabupaten Kudus
- (2) Direktorat Pendidikan Tinggi -Program Pengabdian kepada Masyarakat (PPM) tahun 2014
- (3) Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muria Kudus, dan
- (4) Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Kudus.